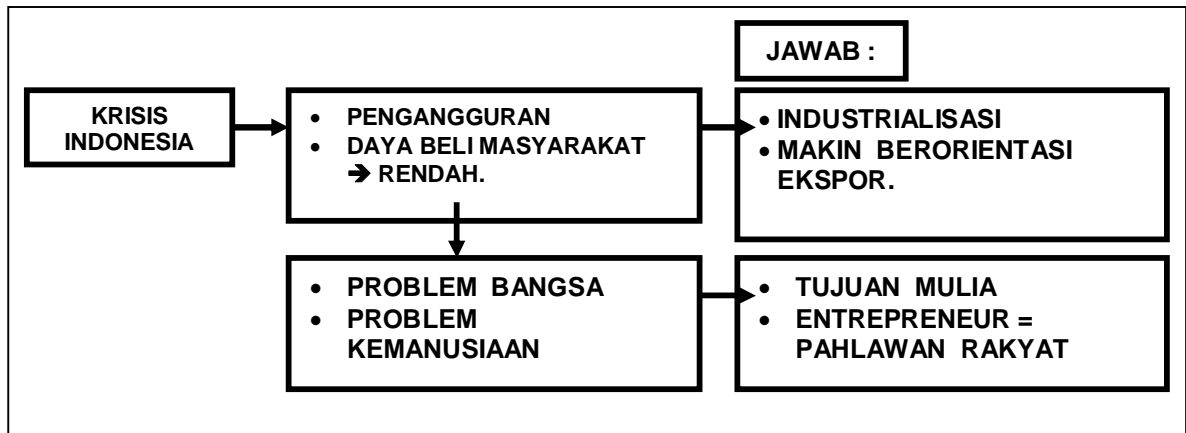
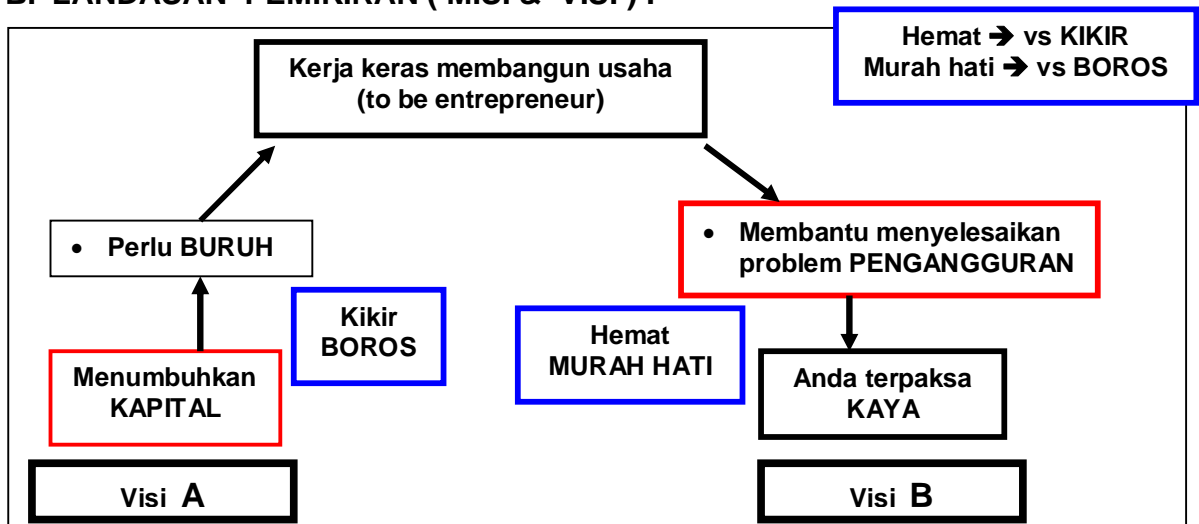
ENTREPRENEURSHIP
PANGGILAN KEMANUSIAAN

Dr. Ir. Sutrisno, MSME
TECHNO CENTRE UGM.

DAFTAR ISI

PART I LATAR BELAKANG

A. FONDASI & VISI

B. LANDASAN PEMIKIRAN (MISI & VISI) :

C. CARA MENGUMPULKAN KAPITAL : (Sutrisno, 1998)

Contoh: Modal awal = 1 juta
Tambahan harta (modal) = 30 % per tahun

Tahun ke	
0	**1,00 juta**
1	1,30 juta
2	1,69 juta
3	2,20 juta
4	2,86 juta
5	3,71 juta
6	4,82 juta
7	6,27 juta
8	**8,16 juta**
9	10,60 juta
10	13,79 juta
11	17,92 juta
12	23,30 juta
24	542,80 juta
25	**705,64 juta**
50	498 ribu juta

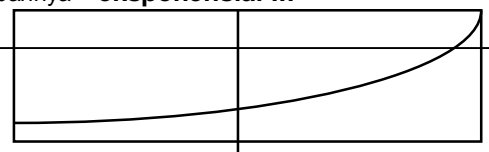
= 0,5 TRILIUN Rupiah

$$\frac{\Delta m}{\Delta t} \approx Am$$

Dengan demikian perkembangan modal usaha umat beragama itu dapat di-intepretasikan sebagai berikut :
Dalam suatu kurun waktu tertentu (Δt), didapatkan tambahan harta, yaitu

tambahan harta	**=**	**pendapatan**	—	**pengeluaran**
(a,b,c,d,e)		(sebanding dg modal **m**)		(a,b,c,d,e)

tambahan harta → **tabungan** → **tambahan modal** (Δ **m**)

Himbauan: Bila ditinjau pengertian tentang harta di atas (di dalam harta ada hak orang lain) akan lebih mulia bila tambahan harta itu dipakai untuk tambahan modal. Lihatlah contoh disamping, betapa cepat pertambahan modal dengan kebijaksanaan mulia di atas. Jadi,
di seyogyakan agar tambahan harta ini di pakai ***untuk kegiatan produktif***.
tergantung besar harga A = ? Jawabannya = **eksponensial !!!**

CONTOH PERHITUNGAN BETERNAK SAPI (diurus sendiri)
( )* dalam ribuan rupiah

Th ke	Bln ke	Jml sp mnjadi	**Setara hrg***	Tabung*/ bln	Jml*tabngn	**Hasil bersih* / bln**	**Jml beli / thn**
1	**0**	**0**	**0.0**	**500**	**0.0**	**0.0**	**0**
2	**20**	**1**	**10,000.0**	**500**	**10,000.0**	**300.0**	**1**
3	**33**	**2**	**20,000.0**	**500**	**16,500.0**	**600.0**	**1**
4	**42**	**3**	**30,000.0**	**500**	**21,000.0**	**900.0**	**1**
5	**49**	**4**	**40,000.0**	**500**	**24,500.0**	**1,200.0**	
	55	**5**	**50,000.0**	**500**	**27,500.0**	**1,500.0**	
	60	**6**	**60,000.0**	**500**	**30,000.0**	**1,800.0**	**3**
6	**65**	**7**	**70,000.0**	**500**	**32,500.0**	**2,100.0**	
	69	**8**	**80,000.0**	**500**	**34,500.0**	**2,400.0**	
	72	**9**	**90,000.0**	**500**	**36,000.0**	**2,700.0**	**3**
7	**75**	**10**	**100,000.0**	**500**	**37,500.0**	**3,000.0**	
	78	**11**	**110,000.0**	**500**	**39,000.0**	**3,300.0**	
	81	**12**	**120,000.0**	**500**	**40,500.0**	**3,600.0**	
	83	**13**	**130,000.0**	**500**	**41,500.0**	**3,900.0**	**4**
8	**86**	**14**	**140,000.0**	**500**	**43,000.0**	**4,200.0**	
	88	**15**	**150,000.0**	**500**	**44,000.0**	**4,500.0**	
	90	**16**	**160,000.0**	**500**	**45,000.0**	**4,800.0**	
	92	**17**	**170,000.0**	**500**	**46,000.0**	**5,100.0**	
	94	**18**	**180,000.0**	**500**	**47,000.0**	**5,400.0**	
	95	**19**	**190,000.0**	**500**	**47,500.0**	**5,700.0**	**6**
9	**97**	**20**	**200,000.0**	**500**	**48,500.0**	**6,000.0**	

Catatan:

a. **Diawali dengan** menabung 500 ribu / bulan**, setelah terkumpul untuk membeli sapi perah siap produksi seharga 10 juta, per hari menghasilkan 15 liter susu @ 1250, dikurangi biaya makan dan obat tinggal hasil bersih 10 ribu / hari atau 300 ribu / bulan dan akan menambah tabungan, sehingga setiap tambah sapi tambah besar tabungan, makin sering membeli sapi. Tahun kedua, satu sapi, ketiga satu sapi, keempat 1 sapi, tapi mulai kelima 3 sapi,keenam 3 sapi, ketujuh 4 sapi, ke delapan 6 sapi, demikian seterusnya.**

b. Pada akhir tahun ke 8**, telah memiliki** sapi yang ke 20**, atau kekayaan setara dengan** 200 juta**, dengan** penghasilan bersih 6 juta / bulan**. Padahal kalau sisa uang 500 ribu / bulan ditabung tanpa bunga, hanya menjadi 48,5 juta, dan yang paling berbahaya adalah berapa besar yang telah** termakan inflasi **yang sangat ganas di Indonesia**

c. Berhemat sangat penting, "hemat pangkal kaya". **Coba bandingkan bila orang yang sama karena kurang hemat, sehingga tabungan hanya bisa 300 ribu / bulan. Baru tahun ketiga dapat sapi pertama, ke lima sapi kedua, dan seterusnya. Pada** akhir tahun ke 9 **baru terkumpul** 14 sapi**, dengan** penghasilan bersih 4,2 juta**. Hemat di sini diikuti dengan di investasikan juga untuk memperbesar hasil produksi sekaligus memperluas lapangan kerja.**

CONTOH PERHITUNGAN BETERNAK SAPI (diurus sendiri) **( )* dalam ribuan rupiah**

Th ke	Bln ke	Jml sp mnjadi	**Setara hrg***	Tabung*/ bln	Jml*tabngn	**Hasil bersih* / bln**	**Jml beli / thn**
1	0	0	**0.0**	300	0.0	**0.0**	**0**
3	34	1	**10,000.0**	300	10,200.0	**300.0**	**1**
5	51	2	**20,000.0**	300	15,300.0	**600.0**	**1**
6	62	3	**30,000.0**	300	18,600.0	**900.0**	
	71	4	**40,000.0**	300	21,300.0	**1,200.0**	**2**
7	77	5	**50,000.0**	300	23,100.0	**1,500.0**	
	83	6	**60,000.0**	300	24,900.0	**1,800.0**	**2**
8	88	7	**70,000.0**	300	26,400.0	**2,100.0**	
	92	8	**80,000.0**	300	27,600.0	**2,400.0**	
	96	9	**90,000.0**	300	28,800.0	**2,700.0**	
	99	10	**100,000.0**	300	29,700.0	**3,000.0**	
	102	11	**110,000.0**	300	30,600.0	**3,300.0**	
	105	12	**120,000.0**	300	31,500.0	**3,600.0**	
9	108	13	**130,000.0**	300	32,400.0	**3,900.0**	**7**
10	110	14	**140,000.0**	300	33,000.0	**4,200.0**	

MANAJEMEN SDM
dalam Aljabar Rendah (Model : Brain-Muscle Theory ➔ (Sutrisno, 2003))

Peran dalam Manajemen	OTOT	OTAK	Keterangan
Bahan Bakar yang diperlukan	TENAGA	TENAGA	Perlu tenaga
Alat yang digunakan	FISIK	INTELIGENSI & KREATIVITAS	
Produk	KERJA	GAGASAN & HASIL PEMIKIRAN	
Sifat produk	RIIL	ABSTRAK / IMAJINER	
Simbul dan Gabungannya	a	b i	Z = a + b i
Pengukuran Produktivitas	**bisa langsung**	**tidak bisa langsung**	

OPERASI KERJA TIM DALAM MANAJEMEN

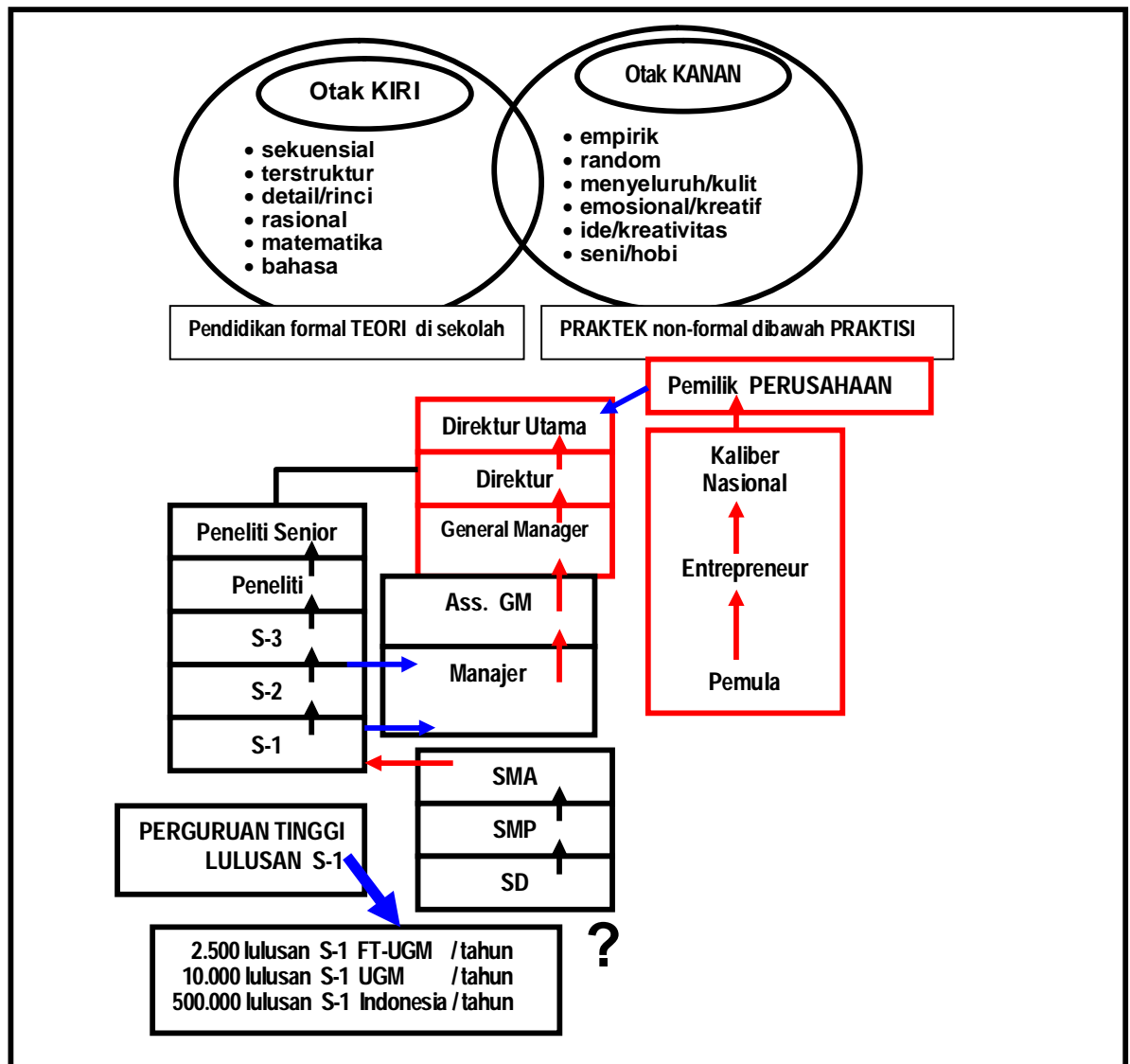
1. Makin tinggi level dalam manajemen, **peran otak makin menguat**, dan peran otot makin melemah
2. Realisasi gagasan/hasil pemikiran perlu implementasi, **menghasilkan PRODUK** dari **KERJA TIM**.
3. Hasil **Kerja dan Gagasan** dari suatu **Tim Kerja yang berpasangan (partnership)**, **PRODUK**-nya bisa **Riil Murni** $z \cdot \bar{z} = (a + bi) \cdot (a - bi) = a^2 + b^2$
   Agar produk Tim Kerja bisa **Riil Murni**, **SYARATNYA** adalah bahwa **partnership dari Tim Kerja** yang **berpasangan** harus merupakan **pasangan yang saling melengkapi (conjugated)**. Baik Kerja maupun Gagasannya harus saling mengisi dan saling melengkapi (conjugated).
4. Apabila gagasan dari Tim Kerja yang berpasangan tersebut **merupakan pasangan yang TIDAK saling melengkapi** atau **malahan berkompetisi**, PRODUK Riil-nya meskipun Positip mesti akan lebih kecil, atau salah-salah malahan bisa negatif, $z \cdot z = (a + bi) \cdot (a + bi) = a^2 - b^2 + 2abi$.
5. Dlm Kerja Tim produk gagasan **harus saling berpasangan saling melengkapi**, shg **Produk Riil bisa Maksimal**
6. Sangat disayangkan bila masing-masing Anggota Tim **memiliki Gagasan dan Hasil Pemikiran sendiri-sendiri**, sehingga **Produk Riel tidak optimal, kurang produktif**.
7. Itulah sebabnya Kerja Tim harus solid, **saling terbuka mengkomunikasikan gagasan**. Banyaklah bertemu, ber-rembug dan sering-seringlah ber- Silaturahmi.

KUALITAS SDM DAN PERAN OTAK KANAN + KIRI

- Kualitas Individual SDM ditentukan oleh **tingkat inteligensi Otak Kiri** dan **Otak Kanan manusia** itu sendiri.
- Menurut ilmu psychologi Otak Kiri dan Otak Kanan memiliki **Ciri, Fungsi dan Tugas** yang berbeda
- Pendidikan/Pelatihan bisa meningkat-kan kemampuan **hanya otak kiri**, **hanya otak kanan** atau **keduanya**.

OTAK KIRI	OTAK KANAN
rasional	emosional / creative
detail / rinci	menyeluruh / holistik
sekuensial / berurutan / terstruktur	empiris / random /acak
matematika / bahasa	***seni / kreativitas / hoby***
IQ (Inteligence Quotient)	**? ? ? ? ?**
EQ (Emotional Inteligent)	
+ ADIL / fairness (Moral Inteligent)	

- **Pendidikan yang menekankan pada kemampuan otak kiri**, kurang sekali melibatkan unsur emosional, maka **hanya akan diperoleh kecerdasan IQ saja**.
- Dalam kehidupan nyata, **dalam dunia industri**, sangat diperlukan Kecerdasan Emosional / Emotional Inteligent EQ, untuk **bisa bekerja sama** membentuk **Kerja Tim** yang Kompak, Harmonis sehingga bisa bekerja secara efisien, dengan produk yang optimal.
- Dalam Tim Kerja terdapat **unsur TRUST,** saling dapat dipercaya dan mempercayai.

D. KONSEP MENCERDASKAN BANGSA

$$\textbf{Watt} = \frac{\text{Joule}}{\text{det}} \qquad \textbf{Power} = \frac{\text{Work}}{\text{Time}} \qquad \textbf{Knowledge} = \frac{\text{Work}}{\text{Money}}$$

The Law of Money:

Knowledge is Power
Time is Money

$$\textbf{Money} = \frac{\text{Work}}{\text{Knowledge}}$$

PART II ENTREPRENEURSHIP

A. MENGELOLA RISIKO (RISK MANAGEMENT)

Ambisi + Ide → dream → passion

Banyak orang mencoba melakukan yang dilakukan orang kaya
Membeli yang dibeli orang kaya
Mempunyai yang dipunyai orang kaya
TERNYATA Membuat mrk harus bekerja keras, sesuatu ….yang tidak dilakukan orang kaya

Ambil LANGKAH KECIL dan BANYAK KALI
dari pada ambil lompatan besar …. tapi SE SEKALI jangan .. Itu berisiko tinggi
KEBERHASILAN jangka panjang diukur dengan =
JUMLAH LANGKAH diambil, ARAH yang di tuju dan
JUMLAH TAHUN yang di habiskan
…. Apa anda tahu,.. gimana cara memakan gajah =
sedikit demi sedikit

Buatlah kesalahan
…… toh dianjurkan …. ambil langkah kecil
Ingat kesalahan adalah bag dr kemenangan.
ES = melakukan kesalahan itu tabu,
Bisnis-men + Investor
BI = belajar ……….. itu melakukan kesalahan
Ketemu investasi disuka,.. pakai sedikit uang

CIPTAKAN ASET, aset membuat uang sendiri
CIPTAKAN ASET, biarkan orang bekerja pada aset anda (S)
CIPTAKAN ASET, biarkan orang mengelola aset anda (B)
CIPTAKAN ASET, biarkan orang membeli aset anda (I)………..
semua ini dibutuhkan kecerdasan finansial & kuat mental
perlu waktu, pengalaman dan pendidikan & uang berlimpah

Jangan suka bekerja demi uang ……….
Bekerjalah untuk menciptakan aset ……….
…….. untuk membeli aset dan liabilitas
direkomendasikan pemasaran jaringan,
dengan uang dan risiko kecil
orang dapat membangun aset dalam waktu luang
dpt diwariskan … jk anak2 menginginkannya

Berpikirlah tentang menciptakan aset
Jika ingin masuk kelompok 90 / 10 ……..
ditantang kreativitas anda ..menciptakan aset
Jika anda memecahkan teka-teki 90 / 10 ……
……………….. dalam kehidupan nyata,
anda berpeluang bergabung dengan 10 %
……..yang menguasai 90 %

KARAKTER DIPERLUKAN :
- Learning attitude (think, do, reflect, learn)
  Entrepreneurs mature on the way
- Entrepreneurial insight (spot the opportunity), role as change agent
- Practical attitude: no day dreaming, willingness to face realities, nonhedonistic
- Preserverance, commitment
- Creativity, a lean mind: when something does not work, find alternatives
- Networking : entrepreneuring is communicating with a lot of people

Jumlah penduduk Indonesia = 200 juta
Jumlah pekerja dewasa = 40 juta (1 pekerja utk rumah tangga dg 5 orang anggota)
Jumlah perusahaan besar = 50 ribu (1 perusahaan besar = 800 pekerja)

Hukum Pareto 90 / 10
Indonesia memiliki perusahaan besar kuat = 5 ribu
Tersebar dalam 100 kota besar = 50 perusahaan besar kuat
Yogyakarta memerlukan = 50 perusahaan besar kuat (pada tahun 2025)

Diperlukan pertumbuhan = 2-3 perusahaan besar kuat / tahun / kota besar.

B. MENCARI & MEMBUAT PELUANG

SEKTOR PEMBANGUANAN : AGRO : Pertanian Pangan, Perkebunan, Peternakan, Perikanan, Kehutanan
SDMineral : MIGAS & non migas (timah, batubara, bauksit, nikel, emas, perak, besi, tembaga, aspal, granit, mangan, pasir besi,dll)
INDUSTRI MANUFAKTUR : ringan & berat ; UTILITAS : Listrik, Air, Telekom, Hub/Transport
Kontruksi ; Bank & Lembaga Keuangan ; Sewa Rumah ; Pemerintah & Pertahanan

SEKTOR PERTANIAN : Gandum, tepung, beras, ubi kayu, jagung, Buah-buahan : jeruk, pisang, mangga, dll ; sayur-sayuran : Kubis, kentang; kacang2an : kacang tanah, kedelai ; Ikan segar, udang, telur, susu, dairy product ; daging ayam, sapi, kerbau
makanan jadi, minuman ; ternak, hasil peternakan, makanan ternak

INDUSTRI RINGAN : Makanan (7.8%), tembakau (4.5%), tekstil (4.2%) ; minuman, pakaian jadi, kulit, alas kaki, hasil kayu, mebel, percetakan, hasil karet, hasil plastik ; industri logam dasar, non besi-baja

C. BUSINESS PLAN DEVELOPMENT ➔ (teori)

- to form your own thought about your company
- to communicate your idea in a concrete form to :
  - other shareholders
  - employees
  - financiers & banks
  - customers & suppliers

BUSINESS CALCULATION:
- Potential Market
- Cash flow
- Product, Plant layout
- Competitor➔Diferentiation
- Sustainability
- Partnership

Good Business Plan : → (teori)

- It clearly show what you want (which products/services, using which technologies)
- It has realistic vision, about the development of the company, including a view on the exit
- It has a realistic plan concerning: (the requiered investment, the organisation & staffing, the income, expenses and depreciations)
- It has a realistic financial plan, financing plan & stakeholder's future.

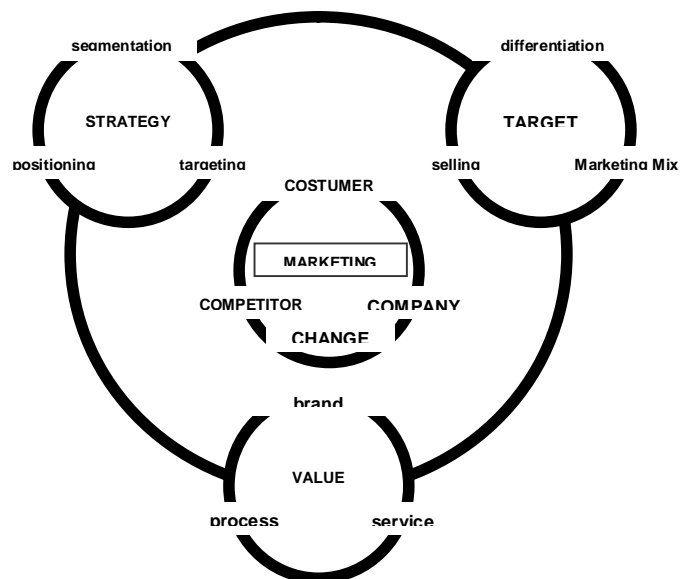
BUSINESS PLAN:
- Mission Statement, bits of history, introduce the founders
- The business proposition (products, market, value chain, cooperation)
- Market Plan
- Business Model & Production Plan
- Financial Plan
- Financing plan & shareholder's structure

Good Company : → (teori)

- Its products are unique, and can be defended against the competition, eq. by patent, unique cost structure, use of unique resources, unique power position
- Its products / propositions are :
  - Timely (there is a current need or opportunity)
  - Solvable (in the near future with accesible resources)
  - Important (in the eyes of costumers)
  - Profitable (the customers is willing to pay in such a way that the company can make profit)
  - Has a favourable context (in terms of regulation and the industrial situation – suppliers, consultants etc)

D. HOW TO ACT

- Strategi
  1. Strategi Marketing
  2. Strategi operasional
  3. Strategi financing
  4. Strategi produksi
- Marketing

- **MAINTAINING THE BRAND : Segmen Orientasi Kualitas**, Positioning = Romancing the Brand, **benefit selling**
- **DOWN SCALING : Segmen Orientasi Value**, Rationalizing, economizing the brand, diskon, buang kemasan, ukuran kecil, **solution selling**
- **OTHER BRANDING : Segmen Orientasi Harga, feature selling**

- **Networking**
  - **networking / jaringan adalah bagian sangat penting**
  - **anggota = 4 tipe (penyendiri, penggemar sosialisasi, pengguna, dan pembangun/pekerja jaringan)**
  - **4 tahapan langkah kerja membangun jaringan = LINK (learning, investing, nurturing, keeping)**
  - **kekuatan jaringan adalah pada = semangat memberi & berbagi**
  - **yang anda cari = hanya enam langkah, $(100)^6$ > 5 milyar (penduduk dunia)**

PART III MENUMBUHKAN ENTREPRENEUR

A. ULTIMATE PHILOSOPHY

- **Makin berorientasi keluar : Daerah, luar daerah, luar pulau, regional asia tenggara, asia, Internasional**
- **Di lingkungan lokal, yang lebih kuat akan berusaha membina yang lebih kecil dan yang muda & pemula ➔ agar bisa menjadi partner di medan persaingan yang lebih luas**
- **Umumnya batas partnership industri adalah nasionalisme, jadi ada imperialisme teknologi & nasionalisme teknologi.**

B. CONTOH DI NEGARA-NEGARA MAJU

Contoh: Pengelolaan Entrepreneurship University di RWTH Aachen dan TU Delft

NETWORK – NODES – HUB – LINKS

Dalam pengelolaan Entrepreneurship University di Jerman dan Belanda ini, terdapat sistem network yang menjaga pertumbuhan Entrepreneurship yang dihasilkan oleh perguruan tinggi. Sistem yang berupa network ini, terdiri dari 1) Node, 2) Hub, dan 3) Links

a. **UNIVERSITY (Node 1.)**
   i. Interdiciplinary Forums di Perguruan Tinggi
   ii. University Level : Department of Transfer Technology
   iii. Faculty Level : **Aachen Incubator** …… **(HUB) ➔ Business Plan Competition, Seminars**
   iv. Department Level : Mech. Eng. Department (WZL) ➔ Direct Transfer technology

b. **CHAMBER OF COMMERCE (Node 2.)**
   i. Industrial Association : Chamb.of Comm. ... (HUB) ➔ Business Plan Competition, Seminars
   ii. Large Industries
   iii. Small Industries
   iv. Young Entrepreneur

c. **FINANCIAL INSTITUTIONS : (Node 3.)**
   i. BUSINESS ANGLES (individual fundings →young company) 30→50 thou EU seed money
   ii. Local Saving Back (Sparkasse) ← shared from the community
   iii. Venture Capitals
   iv. Government (EU) →Building (incubator, tech centre Herzogenrath) → with cheaper rent

d. **COMMUNITY : (Node 4.)**
   i. AGIT (Economics Development Agency / City of Aachen) (1983)
   ii. Community of Herzogenrath
   iii. Techno Centre, Techno Park
   iv. Business Development Agency

Node 5. Centers

INDUSTRIAL DEMANDs (<u>managing incubation</u>) **= 13 CENTERS for Business Start-up and Service (1984) (**provide flexible office, production space, laboratory space, supportive advice and service, favourable conditions for : business start-up, service providers or international investors)

Node 3. Financial Institutions

BUSINESS ANGLES network

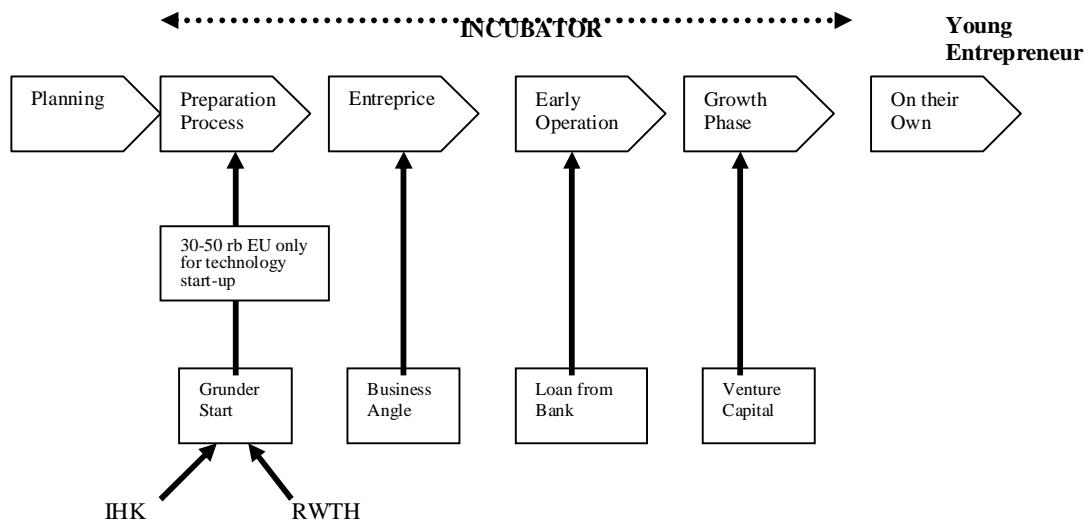
- securing financing for young companies, before the bank and venture capitalist involve
- giving advise during "business plan competitions"
- Business Angles network = an objetive, neutral and confidential interface bringing supply and demand together and helping to exploit new potential fully.
- Business Angles have 2 wings = risk bearing capital/ not majority share/ limitted time + business know-how and experience to support and advice companies
- euBAN = 1) AGIT (Aachen Region), 2) BAN V (Belgium Limburg), 3) LIOF (Dutch Limburg), 4)_SOCRAN (Liege Province), and 5) WFG (German Sp. Com).

Node 2. Chamber of Commerce

CHAMBER OF COMMERCE

Duties : Vocational Training, External Economy, Self Employment Strategy, Management Consultancy
Representing Interest : Research Support, Municipal Taxes & Royalties, Transport Infrastructure
Service : Further Education, Establishing contact between Business & Cooperation Partner, Environmental Seminar, Technological Advise

Node 1. University

ONE HUB OR TWO HUB (organizer toward start up) : COMPETITION & COOPERATION
ONE HUB = a) first type = BELANDA b) second type = INDONESIA
TWO HUB = GERMANY
UNIVERSITY = 7 COMPETENCES
<u>RWTH Aachen → GRUNDER KOLLEG</u>

C. PERAN UGM & PEMDA DIY

- **lihat pada gambar tayangan**

Yogyakarta, 1 Mei 2005